歡迎來到 RealEstate2.0 網站

在一個新的網絡世界時代，該使用什麼樣的網絡工具來拓展你的房地產生意？

當聖泰瑞莎・伯德曼 2005 年在明尼亞波尼斯市一家大型房地產公司做經紀人的時候，她發現自己有許多客戶來自于她所在的房地產公司的官方網站。

她試圖找尋一個方法來增加客戶對她在這個網站上的點擊率。她找到一個對房地產一無所知的網絡設計人員來對自己培訓。然後，她開始寫自己的博客。她和自己的老客戶及潛在客戶以及其他任何來自於網絡的對房地產感興趣的人在博客社區裏交流。在那時，還沒有幾個房地產經紀像她那樣做。

今天, 當人們在 google 上尋找房地產經紀人的博客時，她的 StPaulRealEstate-Blog.com 會在 Google 的第一頁上。她的博客一周會有 3,000 和 5,000 個訪客，現在，她正在將這種點擊率轉變爲新的生意。

安・瑪莉・克萊門特,在 RE/MAX 房地產公司工作，住在馬裏蘭州 Gaithersburg 的市郊，她使用一種新方法來拓展自己的經紀業務，她在 Facebook 上註冊並發表了對自己的描述，在頭三個星期裏，她的 Facebook 上的頁面得到了許多人的注意，因爲在這個社區裏，她是最專業的房地產人士，她得到來自于 RE/MAX 公司客戶的推薦。

歡迎來到英特網的互動社區。專業技術人員已爲下一代互聯網使用者開闢了一條新路。科技世界已經完美的將音像博客和社會大衆網絡鏈接起來，網絡 2.0 工具的使用使人群之間的互動更加強烈。這些工具提供給房地產業者一個新的方法使其在市場上銷售他們自己——將 WEB2.0 變成 RealEstate2.0。“RealEstate 2.0 和客戶或者潛在的客戶會有許多互動和交流”布萊恩・布爾說。布萊恩・布爾是加州奧克蘭一家房地產科技顧問公司的共同創始人。“相對於 RealEstate1.0，RealEstate 2.0 會將房地產公司以及經紀人和客戶有效鏈接起來，使他們之間的溝通更有成效，幫助房地產公司建立口碑和品牌。”

主要的 RealEstate 2.0 工具：

博客（Blogs）：博客是 RealEstate 2.0 的最重要特徵，博客就是在線日記。博客是經紀人自己創建的個性化獨立網頁。其內容可包括你的待售屋列表或者導向地產公司的專業網站，一個具有強大功能的博客或者要由專業人員代爲設計製作，其年基本費用在$2500。

維基（Wikis）: 是一種提供共同創作環境的網站，也就是說每個人都可以任意修改網站上頁面的數據。房地產經紀爲自己的網上社區創造 wikis, 訪客到他們的網站上發表評論並與買主和賣方討論有相關學校，購物和其他主題。例如 Inman.com 和 Zillow.com 也正在創造房地產的 wikis, 要求房地產經紀人及專業人士有助於提高自己社區網站的影響力。

Mash-ups: 這一工具可使你自己的網站能聯合來自不同的網絡公司的元素。這意味著 Google的地圖和本地數據信息相結合，可以以當地的人口統計的數據爲基礎 加上 wikis 的功能，其目的是提供地方社區數據給那些想要購房的潛在客戶，幫助他們最終做出決定。

社交網絡(Social networks): 這是網絡群體人的聚集網——通常免費——透過一個簡單的登記程序。成員能郵寄他們關於自己的描述而且邀請其他的成員成爲自己的朋友。MySpace 和 Facebook 是最好的這類網站。過去這兩個網站是年輕人的地盤，但現在已轉變爲大衆化社交網站。而且社交網站正在找尋方法進入房地產王國。主辦房地產博客的 Activerain.com 已經有超過 61,000 個房地產專業人士登記註冊。

視頻（Videos）: YouTube 是影響最深遠的視頻網站。它的政策禁止商業用途，雖然房地產視頻正在那裏出現。很多房地產商，像是 Coldwell Banker 的 Coldwellbanker.com，也計劃使用視頻網站功能，像是 HGTV，正在用視頻功能創建自己的視頻網站。

當你準備好加入網絡 2.0 運動的時候，你要能依靠自己的技術創建, 你要可以使用現成的很多網站已經預備好的工具或者幫助者, 如果你是某大型地產公司的經紀人，就將其公司的官方網站做自己網站的基本內容。

當互聯網繼續發展的時候，更多的新工具或許將會出現，但是房地產和行銷專家認爲征服 RealEstate2.0 的關鍵不只是把重心集中在工具上。成功的方法是將新的營銷方式和傳統的銷售技巧有效結合起來給客戶提供及時準確的房屋資訊和完善的貼心服務。

“RealEstate2.0 的來臨表明一個時代的結束，專業房地產經紀人想提升自己業績，必須將上市屋列表的資訊緊緊地抓在手中，這是提升自己業績的密鑰。”紐澤西 Coldwell Banker Real Estate LLC 的 ceo 查理楊說。

“上市屋列表數據真的是一個寶貝，你必須看自己能如何增加它的價值”楊繼續說。什麼是最有效的房地產博客？舉例來說，“要全力促進社區的成長而不是更多的關注自身，這對於房地產經紀人來說是一個基本理念的轉變和昇華。”楊說。

眞正的，RealEstate2.0 的遊戲規則是你具有獨特個性，而且讓喜歡你的人找到你。

這是 RealEstate2.0 網站的一個重要特徵。所以對伯德曼來說，她寫許多有關歷史性住宅的文章，她被有著相同興趣的客戶所發現，而且認爲他們比較容易合作，因爲他們感覺他們已經從她的博客內容裏認識了她。

RealEstate2.0 世界的其他規則: 要引領時尚就要花費時間。博客和社交的網絡不可能取代面對面的交流和溝通，如果你不會合理地處理你的時間，你的 RealEstate2.0 將會占去你所有的時間。

創造品牌

你應該試著選擇哪一種 Real Estate 2.0 工具？專家建議在你決定之前，你需要後退一步做一些準備工作。“完全可能一些房地產專業人士被 web2.0 所毀掉出局，但是我打賭他們以後會背上殺手的標記。”維吉尼亞州春田市一家品牌顧問公司的負責人塔特. 林頓說，“找一個方法區別你自己。”

2007 年春天，馬裏蘭州的克勞德 雷比決定做自己的專業房地產經紀人博客，在決定之前，他有咨詢塔特. 林頓，他的口號是“你的忙碌生活的房地產”，這是他的網站 YourBusyLife.com 的名字的一部份。

“我想要認識更多的人和他們交談，”雷比說. ”房地產是一項聯絡運動；你必須和人在一起。”

“如果你能克服使用電腦的心理障礙，你會發現這和你過去做的沒有什麼很大的差別，Real Estate2.0 應該是向更多的聽衆幫助你傳達你的聲音，而且是幫助你塑造形象的一種媒體。”顧問林頓說。

華盛頓州 Bellevue 地產公司的阿瑞德. 黛拉於 2006 年 1 月開始嘗試寫博客的原因是她不喜歡在新年伊始將時間耗費在自己不喜歡的大學生足球賽事上，開賽那天,她寫了五個博客公告。

今天，“我所有的業務來自博客，”黛拉說，在 12 個月內，她做了大約 20-30 筆業務，穩定的客戶來源改變了黛拉的生意狀況。開放參觀, 舉例來說, 過去一直是爲了吸引新的客戶，但是現在，當她做一個開放參觀的時候，她就可以將房子賣掉，這不是我自己賣掉的，而是博客幫了大忙。她說。

她的博客總在衆所周知的房地產博客網的顯著位置上出現 - RealTown 博客和 Rain City Guide。（待續）

作者：約翰 N. 法蘭克

原自：Realtor 編譯：Monica Zhang

大步邁向新媒體時代

【本報記者史潔廣州報道】日前，中國南方知名的網絡媒體廣告公司——深圳花樣年華科技發展有限公司與美國泰翁有限公司簽署戰略合作協議，雙方將攜手合作，共謀發展，積極整合各自擁有的網絡和平面媒體資源，合力拓展新媒體時代的電子商務。

深圳花樣年華科技發展有限公司經過長期發展，該公司及其關係企業花樣年華廣告有限公司在中國南方積累了巨大的廣告資源，尤其是在戶外廣告牌、立柱、媒體發佈等大型廣告工程中確立雄厚的市場優勢，先後成功服務于萬科地產集團、恒豐地產集團、深圳廣電集團等知名企業提供高水準的專業服務，並與衆多優秀企業客戶建立了長期的合作關係。

花樣年華公司總經理居民祥認爲，隨著中國成爲全球用戶數量最大的互聯網市場，新媒體時代的商業機會正在不斷湧現，電子商務在未來十年將會獲得突飛猛進的發展。他表示，自己經過仔細比較研究後，確認泰翁商業網是非常先進的電子商務平臺，相信可以超越中國大陸現有的電子商務模式，市場前景極爲廣闊。

圖為美國泰翁有限公司CEO蘇嘉敏與花樣年華公司總經理居民祥簽約後握手

居民祥向記者介紹說，健康中國行網站是中國政府幾個部委所批准的唯一的健康入門網站，在廣大消費者心目中已經樹立了很好的形象，特別是前期在全國各地組織舉辦的迎奧運、抗震救災等大型公益活動取得了很好的社會效應。

居民祥指出，深圳市花樣年華科技發展有限公司與美國泰翁有限公司的正式簽約，標緻著雙方作爲戰略合作夥伴，已經邁出了堅實的一步，他將帶領公司管理團隊全力以赴。其中，健康中國行網站將充分利用泰翁公司先進的電子商務技術，實行一站式的健康食品網絡行銷。他認爲雙方還可以發揮各自的網絡平臺優勢，連通中外資訊媒體，積極爲廣大華人構建精神家園，提供健康生活的貼心服務。

搜索引擎策略大展

將重回聖荷西

【本報記者 Shirleen Zhang 編譯報道】第十屆搜索引擎策略大展將於 8 月 18 日至 22 日在加州聖荷西 San Jose 舉行，這將是全世界範圍內成功網絡及高科技公司雲集的一場盛會。

根據主辦方的介紹，聖荷西搜索引擎策略大展活動將給與會代表提供本年度最佳的學習和聯絡機會，80%以上的會議將會包括一切與搜索有關的內容，從搜索專家到搜索引擎本身，裏裏外外全面傳授搜索引擎營銷（Search Engine Marketing、SEM）。另外還有衆多的商業聯絡活動，包括著名的 Google Dance 和 Search Bash，提供獨一無二的與同行業營銷人士和搜索引擎行業專家的聯絡機會，探討搜索引擎營銷趨勢。

同行業的營銷人士、網頁專家、高層決策者，包括新手和搜索引擎策略業內人士將會群集於此，學習如何最大限度地擴大他們的企業在搜索引擎市場上的機遇，包括搜索引擎優化（Search Engine Optimization、SEO）和付費搜索廣告，以及最新的行業信息、策略、算法發展和解決方式。

此項大展活動由世界知名的搜索權威專家 Kevin Ryan 組織和主持，將及時傳遞有關搜索引擎營銷拓展業務（Search Engine Marketing、SEM）最新資訊。與會者可以接觸世界上最完全的與搜索引擎營銷和優化有關的解決方案的集合，以及潛在的合作夥伴和聯署會員。

電子商務系列漫談之三十

博客營銷可以給企業帶來的價值

由於博客作爲一種營銷信息工具，發揮的是網絡營銷信息傳遞的作用，因此，其網絡營銷價值主要體現在企業市場營銷人員可以用更加自主、靈活、有效和低投入的方式發佈企業的營銷信息，直接實現企業信息發佈的目的、降低營銷費用和實現自主發佈信息等是博客營銷價值的典型體現。

1. 博客內容增加搜索引擎可見性，從而爲網站帶來訪問量

Google, Yahoo 和 MSN 等搜索引擎都有強大的博客內容檢索功能，可以利用博客來增加被搜索引擎收錄的網頁數量，提高網頁內容搜索引擎可見性。利用博客這一優勢自己根本無需建立博客網站，只要在提供博客託管的網站上開設帳號即可發佈文章。而且，目前發佈博客文章全部都是免費的！同樣，你可以通過博客網站免費獲得很多有價值的信息。

博客網站也是增加網站鏈接的一種有效途徑，你無需花費大量時間聯繫其他網站進行鏈接，尤其是當自己的網站訪問量較低時，往往很難找到有價值的網站給自己鏈接，通過在博客網站發佈文章爲自己的網站做鏈接是順理成章的事情，甚至可以通過 RSS 將自己的網站內容提供給其他網站，增加了網站鏈接主動性和靈活性，其結果不僅可能直接帶來新的訪問量，也增加了網站在搜索引擎排名中的優勢。這種鏈接還有一個好處，你可以但方面被博客網站鏈接，而不需要在自己的網站上鏈接很多博客網站。

2. 個人博客可以部分替代廣告投入，減少直接廣告費用

網站推廣是企業網絡營銷工作的基本內容，大量的企業網站建成之後都缺乏有效的推廣措施，因而網站訪問量過低，降低了網站的實際價值。通過博客的方式，在博客內容中中適當加入企業網站的信息（如某項熱門產品的鏈接、在線優惠卷下載網址鏈接等）達到網站推廣的目的，這樣的“博客推廣”也是極低成本的網站推廣方法，降低了一般付費推廣的費用，或者在不增加網站推廣費用的情況下，提升了網站的訪問量。

3. 博客文章可以方便地增加企業網站的鏈接數量。

獲得其他相關網站的鏈接是一種常用的網站推廣方式，但是當一個企業網站知名度不高且訪問量較低時，往往很難找到有價值的網站給自己鏈接，通過在自己的博客文章爲本公司的網站做鏈接則是順理成章的事情。擁有博客文章發佈的資格增加了網站鏈接主動性和靈活性，這樣不僅可能爲網站帶來新的訪問量，也增加了網站在搜索引擎排名中的優勢，因爲一些主要搜索引擎如 google 等把一個網站被其他網站鏈接的數量和質量也作爲計算其排名的因素之一。

4. 節省保持用戶的費用。

在市場營銷學中有一個著名的規律：獲得一個新顧客的成本要遠高於維持一個老顧客的成本。在網站用戶保持方面，也是同樣的道理，只有不斷更新信息才能獲得用戶的長期關注，不至於失去已經獲得的用戶，這也是博客對保持現有客戶、間接降低獲得客戶成本的貢獻之一。

5. 博客是建立權威網站品牌效應的理想途徑之一。

作爲個人博客，如果想成爲某一領域的專家，最好的方法之一就是建立自己的 BLOG.如果你堅持不懈的博客下去，你所營造的信息資源將爲你帶來可觀的訪問量，在這些信息資源中，也包括你收集的各種有價值的文章、網站鏈接、實用工具等，這些資源爲自己持續不斷地寫作更多的文章提高很好的幫助，這樣形成良性循環，這種資源的積累實際上並不需要多少投入，但其回報卻是可觀的。對企業博客也是同樣的道理，只要堅持對某一領域的深度研究，並加強與用戶的多層面交流，對於獲得用戶的品牌認可和忠誠提供了有效的途徑。

6. 博客讓營銷人員從被動的媒體依賴轉向自主發佈信息。

在傳統的營銷模式下，企業往往需要依賴媒體來發佈企業信息，不僅受到較大局限，而且費用相對較高。當營銷人員擁有自己的博客園地之後，你可以隨時發佈所有你希望發佈的信息！只要這些信息沒有違反法律，並且信息對用戶是有價值的。博客的出現，對市場人員營銷觀念和營銷方式帶來了重大轉變，博客每個企業、每個人自由發佈信息的權力，如何有效地利用這一權力爲企業營銷戰略服務，則取決於市場人員的知識背景和對博客營銷的應用能力等因素。

全能網站設計與排名
Abledesigner.com
626-618-0777，1-877-628-9888

Search Engine STRATEGIES 2008 SAN JOSE
CONFERENCE & EXPO
the intersection of search, marketing & commerce
San Jose
8月 18日至21日, 2008年
San Jose Convention Center
An indisivemedia event

享受20%會議入場折扣或免費參加！
Compliments of
Tyloon
貴賓號碼：20TYL
入場費折扣20%，或一天免費入場，或註冊免費參加，僅適於未報名參加該活動者
如果你已經報名，請將此轉給你的同事，不能與其他的折扣並用
WWW.SearchEngineStrategies.com/sanjose
議於2008年8月1日前報名，獲得優惠價格，少付$200！
（注意－任何上述出席和參加展覽入場費用（及上方）才能享受折扣，請在註冊表上注“貴賓號碼”一欄）
若有任何問題，請撥：（203）295-0050 或email 至 registration@Search EngineStrategies.com
需要演講者、參議員即、贊助商、參展商等信息，登錄網站
SearchEngineStrategies.com
現在就上網註冊，立即體驗這次活動

・主辦者・
SearchEngineWatch.com
ClickZ Network
・贊助商和參展商・
Google msn XBOX BRUCE CLAY, INC
iProspect Microsoft OMNITURE SEMPO
本活動僅面向與商界人士。入場需出示商務名片及帶照片的身份證件。18歲以下兒童不得入內包括嬰兒和幼兒。

Top Schools Consulting Group
名校升學教育學院
名校升學教育學院擁有多年辦理留學的經驗，在美國和中國設有多家留學中介機構。精辦中國及臺灣留學生赴美留學，服務範圍廣，可辦理從小學到大學的留學生，並提供住宿，課后輔導，升學規劃等一條龍服務。
美國名校 升學教育學院 TOP SCHOOLS CONSULTING GROUP
Cell: (626)831-6928
Phone: (626)572-6588
Address: 227 W. garvey Ave. #D Monterey Park
聯繫人: Paul Chen
ADVANCING KNOWLEDGE & LEARNING